UNIVERSIDAD TECMILENIO

# Notas de enseñanza

Derecho Mercantil y Títulos de Crédito

LSDR2409

LBDR2509

## Índice

Información general del curso ..... 1
Metodología ..... 1
Evaluación ..... 4
Calendario ..... 5
Bibliografía de apoyo ..... 6
Normatividad y jurisprudencia ..... 6
Distinciones ..... 7
Temario ..... 8
Herramientas ..... 10
Preguntas frecuentes ..... 10
Notas de enseñanza ..... 11

## Información general del curso

- Clave banner semestral: LSDR2409
- Clave banner bimestral/ejecutivo: LBDR250

**Competencia del certificado**

Aplica el marco jurídico mercantil mexicano para resolver controversias y brindar asesoría en Derecho mercantil, incluyendo títulos de crédito, sociedades mercantiles y procedimientos mercantiles, usándolo de manera efectiva tanto en entornos tradicionales como digitales.

## Metodología

El modelo académico **MAPS** se caracteriza por ser modular, apilable y personalizable con un enfoque flexible y centrado en el aprendedor. Implementa técnicas didácticas que buscan no solo la adquisición de conocimientos teóricos, sino también la aplicación práctica y el desarrollo de competencias profesionales altamente valoradas por los empleadores. A continuación, se detallan las técnicas didácticas y características principales de este modelo académico.

**Técnicas didácticas**

**Aprendizaje basado en retos.** El aprendedor demuestra la adquisición de los conocimientos y los aplica por medio de retos propuestos.

**Aprendizaje basado en proyectos.** El aprendedor demuestra la adquisición de los conocimientos y los aplica en la práctica, por medio de proyectos que impacten de manera positiva a las organizaciones.

**Aula invertida*.** Esta metodología promueve el estudio autónomo fuera de clases, para que, una vez que los aprendedores se encuentren en el aula virtual, se promueva la interacción, la construcción conjunta del conocimiento, la generación de ideas y el desarrollo de las competencias, gracias al acompañamiento de docentes expertos.

El **aprendizaje basado en retos** se implementa del primero al quinto semestre, el **aprendizaje basado en proyectos** se aplica del sexto semestre en adelante y la metodología de **aula invertida** está presente en todos los certificados.

*En las Semanas de Desarrollo Integral (SeDI) y los certificados de idioma, solamente aplica la metodología de aula invertida.

**Características**

1. Certificados
    a. El modelo está formado por certificados de especialidad, los cuales buscan el desarrollo y la adquisición de competencias requeridas por los principales empleadores del país, a través del aprendizaje activo.
    b. Todos los certificados se crean en alianza y colaboración con empresas de prestigio nacional e internacional y/o con expertos que cuentan con el conocimiento técnico y académico actual que se requiere en las distintas industrias, con lo cual se garantiza el desarrollo de competencias profesionales.
    c. En cada periodo, el aprendedor lleva un máximo de dos certificados simultáneos, de esta forma, tiene la oportunidad de profundizar más en cada tema. Esto es especialmente valioso en cursos que requieren una comprensión detallada de teorías complejas, aplicaciones prácticas y habilidades analíticas avanzadas.
2. Duración
   En Licenciatura depende del formato elegido. Los programas ejecutivos se cursan en 15 bimestres, mientras que los programas semestrales se cursan en 8 semestres. Ambos están compuestos por los mismos certificados en sus mapas curriculares, lo que permite transitar entre ambas modalidades, dependiendo de las necesidades de los aprendedores.
3. Flexibilidad
   Este modelo promueve la participación de los aprendedores al permitirles personalizar su experiencia de aprendizaje de acuerdo con sus intereses y necesidades individuales. Esta personalización no solo facilita un mayor compromiso y motivación, sino que también prepara a los aprendedores para enfrentar retos específicos de su futuro campo profesional, aumentando así su empleabilidad y éxito académico.
4. Credenciales apilables
   La idea detrás de estas credenciales es proveer un esquema de capacitación y aprendizaje para los aprendedores, de tal forma que puedan moverse rápidamente en el proceso educativo, aprendiendo habilidades que son aplicables en el trabajo. Las credenciales, por lo tanto, se pueden apilar para cumplir con el estándar de un programa de grado tradicional.
5. Insignias digitales
   Las insignias digitales permiten documentar la educación de los aprendedores, así como sus logros. Una de las ventajas de las insignias digitales es que, a través de la metadata, se pueden obtener los detalles de las competencias adquiridas, la institución que otorga la insignia, así como un reconocimiento visual que se puede compartir en redes sociales o profesionales.
6. Diferenciadores del modelo

a. Certificados de lengua extranjera: se cuenta con certificados para adquirir o reforzar el dominio de lengua extranjera y con certificados impartidos en una lengua extranjera específicos de la disciplina, todo con el objetivo de atender las demandas de los empleadores.
b. Semanas de Desarrollo Integral: unidades de aprendizaje transversal, diseñadas para vivir una experiencia inmersiva, desarrollando las competencias humanas, profesionales y de bienestar.
c. Periodos de *Skilling*: periodo complementario donde el aprendedor puede llevar a cabo actividades que suman a su formación académica. Son opcionales y personalizadas, ya que el aprendedor las selecciona con base en sus intereses profesionales y personales.
d. Estancia empresarial al final del programa de estudios: los aprendedores tendrán a su disposición tres opciones en función de la estancia empresarial que vayan a realizar, entre las cuales se encuentran las siguientes: gestión de proyectos, emprendimiento y desarrollo sostenible.

## Evaluación semestral

| Semana | Instrumento evaluador | Porcentaje |
|---|---|---|
| 1 | Actividad 1 | 6 |
| 2 | Actividad 2 | 6 |
| 3 | Avance del reto | 25 |
| 4 | Actividad 3 | 6 |
| 5 | Actividad 4 | 6 |
| 6 | Actividad 5 | 6 |
| 7 | Entrega final del reto | 35 |
| 8 | Presentación del reto | 10 |
| Semana de Assessment | | |
| **Total** | | **100 puntos** |

## Evaluación bimestral/ejecutivo

| Semana | Instrumento evaluador | Porcentaje |
|---|---|---|
| 1 | Actividad 1 | 6 |
| 2 | Actividad 2 | 6 |
| 3 | Avance del reto | 25 |
| 4 | Actividad 3 | 6 |
| 5 | Actividad 4 | 6 |
| 6 | Actividad 5 | 6 |
| 7 | Entrega final del reto | 35 |
| 8 | Examen final | 10 |
| Semana de Assessment | | |
| **Total** | | **100 puntos** |

## Calendario semestral

| Semana | Temas | Evaluable |
|---|---|---|
| 1 | 1 al 4 | Actividad 1 |
| 2 | 5 al 7 | Actividad 2 |
| 3 | 1 al 8 | Avance del reto |
| 4 | 7 al 9 | Actividad 3 |
| 5 | 10 al 11 | Actividad 4 |
| 6 | 12 al 14 | Actividad 5 |
| 7 | 1 al 14 | Entrega final del reto |
| 8 | 1 al 14 | Presentación del reto |

## Calendario ejecutivo/bimestral

| Semana | Temas | Evaluable |
|---|---|---|
| 1 | 1 al 4 | Actividad 1 |
| 2 | 5 al 7 | Actividad 2 |
| 3 | 1 al 8 | Avance del reto |
| 4 | 7 al 9 | Actividad 3 |
| 5 | 10 al 11 | Actividad 4 |
| 6 | 12 al 14 | Actividad 5 |
| 7 | 1 al 14 | Entrega final del reto |
| 8 | 1 al 14 | Examen final |

## Bibliografía de apoyo


- Quintana, E. (2023). *Empresas mercantiles. Marco jurídico*. México: UNAM, Instituto de Investigaciones Jurídicas.
- Castrillón, V. (2024). *Sociedades mercantiles* (8ª ed.). México: Porrúa.
- Fernández, F. (2024). *Derecho procesal mercantil y juicio oral* (10ª ed.). México: Porrúa.
- Cruz, H. (2024). *La oralidad mercantil actualizada (*4ª ed.). México: Porrúa.


## Normatividad y jurisprudencia

- Código de Comercio, [C.C.], Reformado, Diario Oficial de la Federación, [D.O.F.], vigente, (México).
- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, [C.P.E.U.M.], Reformada, Diario Oficial de la Federación, [D.O.F.], vigente, (México).
- Ley General de Sociedades Mercantiles, [L.G.S.M.], Reformada, Diario Oficial de la Federación, [D.O.F.], vigente, (México).
- Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, [L.G.T.O.C.], Reformada, Diario Oficial de la Federación, [D.O.F.], vigente, (México).

Adicionalmente, se deberá emplear la jurisprudencia de la Décima época en adelante de la Corte Interamericana de Derechos Humanos y, en lo pertinente, de otros tribunales nacionales, extranjeros o internacionales.

## Distinciones

Este certificado en Derecho Mercantil y Títulos de Crédito incluye también el acceso al curso que te otorgará la certificación en “Juicios y Procedimientos Mercantiles”, emitida por la Universidad Tecmilenio.

A través de esta experiencia autodirigida, se valida la competencia de identificar los juicios o procedimientos mercantiles utilizando los términos jurídicos adecuados en cada una de sus etapas: inicio, desarrollo y conclusión.

La obtención de esta certificación complementaria refuerza tu perfil profesional en el ámbito del derecho mercantil, al acreditar de manera formal tus conocimientos aplicables y tu compromiso con el aprendizaje continuo.

## Temario

**Tema 1. Fundamentos del Derecho mercantil**
1.1 Concepto y evolución histórica
1.2 Fuentes del Derecho mercantil
1.3 Marco constitucional del comercio

**Tema 2. Sujetos del Derecho mercantil**
2.1 El comerciante individual
2.2 Sociedades mercantiles
2.3 Auxiliares mercantiles

**Tema 3. Actos de comercio**
3.1 Teoría y clasificación
3.2 Contratos mercantiles
3.3 Obligaciones mercantiles

**Tema 4. Sociedades mercantiles I**
4.1 Sociedad anónima
4.2 Sociedad de responsabilidad limitada
4.3 Sociedad en nombre colectivo

**Tema 5. Sociedades mercantiles II**
5.1 Sociedad en comandita simple
5.2 Sociedad en comandita por acciones
5.3 Sociedad cooperativa

**Tema 6. Títulos de crédito I**
6.1 Teoría general
6.2 Letra de cambio
6.3 Pagaré

**Tema 7. Títulos de crédito II**
7.1 Cheque
7.2 Certificados y bonos
7.3 Títulos de crédito electrónicos

**Tema 8. Operaciones de crédito**
8.1 Apertura de crédito
8.2 Crédito documentario

8.3 Arrendamiento financiero

**Tema 9. Contratos mercantiles**
9.1 Compraventa mercantil
9.2 Comisión mercantil
9.3 Depósito y préstamo mercantil

**Tema 10. Derecho procesal mercantil**
10.1 Jurisdicción y competencia
10.2 Procedimientos mercantiles
10.3 Juicio ejecutivo mercantil

**Tema 11. Juicio oral mercantil**
11.1 Principios y etapas
11.2 Audiencia preliminar
11.3 Audiencia de juicio

**Tema 12. Medios alternativos de solución**
12.1 Mediación y conciliación mercantil
12.2 Arbitraje comercial
12.3 Procedimientos en línea

**Tema 13. Comercio electrónico**
13.1 Marco jurídico
13.2 Contratación electrónica
13.3 Firma electrónica

**Tema 14. Tendencias del Derecho mercantil**
14.1 FinTech y regulación
14.2 Criptoactivos y blockchain
14.3 Comercio digital transfronterizo

## Herramientas

Para asegurar que aproveches al máximo tu experiencia educativa en esta modalidad de cursos, te recomendamos que revises estos **tutoriales**.

## Preguntas frecuentes

**¿En dónde o a quién reporto un error detectado en el contenido del curso?**

Lo puedes reportar a la cuenta atencioncursos@servicios.tecmilenio.mx, también puedes compartir sugerencias para el contenido y actividades del curso.

**¿Quién me informa de la cantidad de sesiones y tiempo de cada una en las**

El líder docente te debe de proporcionar esta información.

**¿En qué semanas se aplican los exámenes parciales y el examen**

Consulta con tu líder docente los calendarios de acuerdo con la modalidad de impartición.

**¿Tengo que capturar las calificaciones en banner y en la plataforma educativa?**

Sí, es importante que captures calificaciones en la plataforma para que los aprendedores estén informados de su avance y reciban retroalimentación de parte tuya de todo lo que realizan en el curso. En banner es el registro oficial de las calificaciones de los aprendedores.

## Notas de enseñanza

**Semana 1**

**Temas:**

1. Fundamentos del Derecho mercantil
2. Sujetos del Derecho mercantil
3. Actos de comercio
4. Sociedades mercantiles

**Sugerencias didácticas generales**

- Promueve la participación activa de los aprendedores mediante preguntas detonadoras, análisis de casos y trabajo colaborativo.
- Utiliza recursos visuales (líneas del tiempo, mapas conceptuales, esquemas comparativos) para facilitar la comprensión de conceptos jurídicos abstractos.
- Favorece la aplicación práctica de los temas con ejemplos cercanos a la realidad del estudiante.

**Tema 1. Fundamentos del derecho mercantil**

- Inicio motivador: realiza una lluvia de ideas con las siguientes preguntas: ¿Qué entienden por "Derecho mercantil"? ¿Qué actividades comerciales conocen?
- Contextualización histórica: presenta una línea del tiempo o un video breve que muestre la evolución del comercio y del Derecho mercantil.
- Trabajo en equipo: forma equipos para investigar las fuentes del Derecho mercantil y presentar ejemplos actuales vinculados a cada fuente normativa.

**Tema 2. Sujetos del derecho mercantil**

- Conexión con el entorno: solicita a los aprendedores que identifiquen figuras comerciales en su comunidad (comerciantes, empresas, auxiliares).
- Análisis comparativo: presenta casos breves que permitan diferenciar al comerciante individual de las sociedades mercantiles.
- Organización visual del conocimiento: utiliza mapas conceptuales para distinguir entre los diferentes tipos de auxiliares mercantiles y sus funciones.

**Tema 3. actos de comercio**

- Aplicación práctica: plantea situaciones cotidianas para que los aprendedores analicen si constituyen actos de comercio.
- Análisis normativo. pide que clasifiquen actos mercantiles según los criterios establecidos en el Código de Comercio, promoviendo el uso de tablas o esquemas.

**Tema 4. Sociedades mercantiles**

- Aprendizaje colaborativo: divide la clase en equipos y asigna a cada uno un tipo de sociedad mercantil. Deberán investigar y exponer su estructura, características legales, responsabilidad, ventajas y ejemplos reales.
- Estudio de caso: presenta casos reales o ficticios en los que los aprendedores deban argumentar qué tipo de sociedad conviene crear, justificando su elección con base en el marco jurídico y las necesidades del negocio.

**Notas para el profesor impartidor correspondientes a la actividad 1.**

- Se recomienda contextualizar el objetivo de la actividad al inicio de la sesión, explicando que el propósito es identificar y comparar las principales formas de organización empresarial en México, con base en la Ley General de Sociedades Mercantiles.
- Se sugiere dividir a los aprendedores en equipos pequeños (de tres a cinco integrantes), asignando a cada uno un subconjunto de sociedades mercantiles, para facilitar la investigación y el reparto de tareas.
- Se recomienda proporcionar o validar fuentes confiables de consulta (por ejemplo, la LGSM, el portal del SAT, ejemplos del Registro Público de Comercio), así como guías de estilo o ejemplos de infografías claras y bien organizadas.
- Se sugiere definir claramente los elementos mínimos que debe contener la infografía, tales como: denominación de la sociedad, características legales y fiscales, responsabilidad de los socios, requisitos de constitución, ejemplo práctico (empresa real o hipotética)
- Se recomienda animar a los aprendedores a usar herramientas digitales gratuitas para crear la infografía (Canva, Piktochart, Genially) y grabar sus videos (Clipchamp, Loom, incluso PowerPoint con audio), promoviendo la creatividad sin descuidar la precisión legal.

- Se sugiere establecer criterios de evaluación de forma anticipada, tales como los siguientes:
    - Precisión jurídica de la información
    - Claridad y organización del contenido
    - Calidad visual de la infografía
    - Capacidad de explicación en el video
    - Ejemplos relevantes y bien aplicados
- Se recomienda programar una sesión para la presentación de los videos, fomentando que cada equipo exponga brevemente su material y se abra un espacio de preguntas o retroalimentación por parte del resto del grupo.
- Se sugiere, al finalizar la actividad, realizar una reflexión colectiva, destacando en qué casos es más conveniente usar un tipo u otro de sociedad, con base en ejemplos reales o proyectos que los aprendedores tengan en mente.

**Semana 2**

**Temas:**

5. Sociedades mercantiles II
6. Títulos de crédito I
7. Títulos de crédito II

**Sugerencias didácticas generales**

- Fomenta la participación mediante actividades colaborativas, simulaciones y análisis de casos reales.
- Utiliza herramientas visuales (tablas comparativas, esquemas, formatos legales) para reforzar la comprensión.
- Relaciona los conceptos jurídicos con ejemplos de la vida práctica y el entorno empresarial mexicano.

**Tema 5. Sociedades mercantiles II**

(Sociedad en comandita simple, sociedad en comandita por acciones, sociedad cooperativa)

- **Actividad comparativa**: pide a los aprendedores que elaboren una tabla comparativa entre todos los tipos de sociedades mercantiles vistos. La tabla debe incluir tipos de socios, grado de responsabilidad, administración y casos en los que conviene cada tipo social.
- **Estudio de caso breve**: presenta una situación como esta: tres personas desean asociarse, una con capital, otra con trabajo y otra como inversionista

anónimo. Los aprendedores deberán identificar qué tipo de sociedad resulta más adecuada y justificar su elección.

- **Redacción jurídica básica**: en equipos, solicita la elaboración de un borrador simplificado de un acta constitutiva, que incluya al menos razón social, objeto, socios y aportaciones. Esto les permitirá familiarizarse con los elementos clave del acto constitutivo.
- **Investigación aplicada**: cada equipo investigará una sociedad mercantil real que opere en México y expondrá su estructura, tipo social, régimen de responsabilidad y beneficios. Se recomienda utilizar formato de panel o foro para compartir hallazgos.

**Tema 6. Títulos de crédito I**

(Teoría general, letra de cambio, pagaré)

- **Análisis de evidencias**: solicita que los aprendedores lleven ejemplos físicos (o imágenes digitales) de títulos de crédito, como pagarés, letras de cambio, vales, etc. Se analizarán en clase sus elementos, funciones y validez.
- **Taller práctico**: diseña una actividad para que los aprendedores redacten un pagaré o una letra de cambio, cumpliendo con todos los requisitos legales (fecha, monto, lugar de pago, firma, etcétera).

**Tema 7. Títulos de crédito II**

(Cheque, certificados y bonos, títulos electrónicos)

- **Simulación legal**: propón un caso práctico en el que se presente una situación jurídica concreta (por ejemplo, una empresa emite un cheque sin fondos, o una persona endosa un título). Los aprendedores deberán identificar el tipo de título de crédito involucrado y analizar sus efectos jurídicos.
- **Creación de documentos**: invita a los aprendedores a elaborar un ejemplo de cheque conforme a los requisitos legales. Se pueden usar formatos impresos o plantillas digitales.
- **Reflexión final**: al cierre del tema, solicita que respondan lo siguiente: ¿Por qué es relevante conocer los títulos de crédito en el ejercicio profesional, incluso fuera del ámbito jurídico?

**Notas para el profesor impartidor correspondientes a la actividad 2.**

- Se recomienda iniciar la sesión con un repaso interactivo de los títulos de crédito más comunes (letra de cambio, pagaré y cheque), destacando su función en el tráfico mercantil y los requisitos establecidos en la LGTOC.

- Se sugiere utilizar ejemplos visuales (fotos o plantillas reales) de títulos para identificar de forma guiada sus elementos esenciales: nombre del título, monto, fecha, lugar de emisión y pago, firma, orden de pago, entre otros.
- Se recomienda dividir a los aprendedores en equipos y asignarles la tarea de diseñar versiones funcionales de cada uno de los títulos, cuidando la coherencia jurídica en su redacción.
- Se sugiere que cada equipo utilice recursos digitales como Canva, Word o cualquier editor gráfico para elaborar sus títulos con formato profesional y legible, incluso integrando elementos de seguridad como códigos, sellos o firmas digitales.
- Se recomienda brindar una plantilla o lista de verificación de los elementos mínimos que debe incluir cada título, para asegurar el cumplimiento legal en su diseño.
- Se sugiere que, en el video explicativo de 10 minutos, cada equipo realice lo siguiente:
    - Describa brevemente la función de cada título.
    - Señale los elementos incluidos y su justificación legal.
    - Ejemplifique una posible situación de uso (por ejemplo, préstamo entre particulares, compraventa diferida, etcétera).
- Se recomienda programar una sesión de presentación, donde cada equipo exponga su portafolio ante el grupo, fomentando preguntas, comentarios y retroalimentación entre pares.
- Se sugiere utilizar criterios de evaluación integrados, tales como los siguientes:
    - Precisión legal de los títulos diseñados
    - Claridad en la explicación de su funcionamiento
    - Presentación visual ordenada y coherente
    - Capacidad de aplicar el conocimiento a ejemplos reales
    - Participación equitativa en el equipo
- Se recomienda concluir la actividad con una reflexión colectiva, donde el docente destaque la importancia de estos documentos en el comercio y la necesidad de conocer su correcta elaboración para evitar conflictos legales o fraudes.

**Semana 3**

**Temas:**

8. Operaciones de crédito
9. Contratos mercantiles

**Sugerencias didácticas por tema**

**Tema 8. Operaciones de crédito**

- **Investigación contextualizada**: pide a los aprendedores que investiguen ejemplos reales de cada tipo de operación de crédito (préstamo, apertura de crédito, descuento, etc.) en bancos o instituciones financieras mexicanas.
- **Estudio de casos**: plantea casos prácticos que incluyan incumplimientos contractuales o disputas por condiciones crediticias. Los aprendedores deben analizar consecuencias legales y posibles soluciones.
- **Toma de decisiones fundamentada**: presenta escenarios en los que los aprendedores deban seleccionar y justificar qué tipo de operación crediticia es la más adecuada según las necesidades de las partes involucradas.

**Tema 9. Contratos mercantiles**

- **Análisis de casos reales**: presenta un caso de compraventa mercantil entre empresas (B2B) para identificar los elementos esenciales del contrato: consentimiento, objeto, causa, precio, entrega y obligaciones.
- **Redacción práctica**: divide al grupo en equipos y proporciona situaciones comerciales breves. Cada equipo debe redactar un contrato básico (comisión, depósito, préstamo) con base en la situación asignada.
- **Diferenciación de figuras jurídicas**: solicita que los aprendedores elaboren una tabla comparativa entre contratos civiles y mercantiles, destacando diferencias en objeto, forma, finalidad y régimen jurídico aplicable.

**Notas para el profesor impartidor correspondientes a la actividad 3.**

- Se recomienda introducir la actividad explicando su enfoque práctico, es decir, que busca que los aprendedores apliquen conocimientos sustantivos del Derecho mercantil a situaciones reales o simuladas, tal como lo harían en una consultoría jurídica o como parte de un equipo de cumplimiento legal en una empresa.
- Para que el grupo comprenda el tipo de situaciones que se deben plantear, de sugiere presentar uno o dos ejemplos breves de operaciones comerciales complejas, tales como los siguientes:
    - Compraventa de grandes volúmenes con condiciones especiales
    - Contrato de comisión con representación
    - Acuerdo de depósito o préstamo mercantil entre empresas
- Se recomienda formar equipos de trabajo interdisciplinarios, donde los aprendedores asignen entre ellos roles como: quien redacta, quien

investiga, quien fundamenta jurídicamente, etc., promoviendo el trabajo colaborativo y el pensamiento analítico.

- Se sugiere proporcionar una guía para estructurar el caso hipotético, con elementos mínimos como los siguientes:
    - Descripción de los sujetos intervinientes
    - Objeto de la operación comercial
    - Términos clave (montos, plazos, riesgos, obligaciones)
    - Conflictos potenciales o puntos críticos
- Se recomienda revisar previamente los tipos de contratos mercantiles previstos en la legislación, para que los aprendedores puedan seleccionar adecuadamente (por ejemplo: compraventa mercantil, comisión, depósito, préstamo, apertura de crédito, etcétera).
- Se sugiere que el análisis jurídico incluya al menos tres componentes:
    - Justificación del tipo de contrato elegido
    - Fundamento legal (artículos aplicables)
    - Riesgos legales identificados y cómo se mitigan en el contrato
- Se recomienda establecer lineamientos formales para los contratos redactados (estructura básica, lenguaje claro, cláusulas mínimas) y fomentar el uso de modelos oficiales o adaptados con creatividad y precisión.
- Se sugiere asignar una sesión para la presentación oral o defensa del caso, donde cada equipo explique su caso, los contratos elegidos y su razonamiento jurídico. Esto puede simular una asesoría jurídica a una empresa o cliente.
- Se sugiere cerrar la actividad con una retroalimentación colectiva, en la que se identifiquen buenas prácticas contractuales y se discutan errores comunes en redacción o en aplicación del marco jurídico.

**Notas para el profesor impartidor correspondientes al avance del reto.**

- Se recomienda explicar al grupo el carácter interdisciplinario del reto, destacando que deberán vincular conocimientos de derecho societario, tecnología (blockchain) y mecanismos de resolución de controversias, con un enfoque estratégico y argumentativo.
- Se sugiere invitar a los equipos a diseñar un caso hipotético creíble y contextualizado, que incluya lo siguiente:
    - La constitución de una sociedad mercantil (tipo societario, objeto, socios).
    - Una operación comercial digitalizada (uso de smart contracts, criptoactivos, tokenización o trazabilidad con blockchain).
    - Un conflicto surgido de dicha operación, susceptible de arbitraje o juicio.
- Se recomienda brindar una plantilla o formato guía para el diseño del caso, que incluya lo siguiente:
    - Datos de las partes (nombre, giro, domicilio, etcétera)
    - Descripción de la operación o proyecto
    - Problema o conflicto emergente
    - Documentos relevantes (por ejemplo, cláusula compromisoria, contrato electrónico)
- Se sugiere que los aprendedores identifiquen y redacten claramente las cuestiones jurídicas clave, tales como las siguientes:
    - Legalidad de la constitución societaria
    - Validez de los contratos digitales o transacciones blockchain
    - Vicios, incumplimientos o controversias surgidas
    - Existencia o ausencia de cláusula arbitral
- Se recomienda que cada equipo formule una estrategia procesal inicial, que incluya lo siguiente:
    - Elección razonada entre arbitraje y juicio oral.
    - Justificación con base en costos, tiempos, flexibilidad, confidencialidad o naturaleza técnica del conflicto.
    - Posibles riesgos o beneficios de cada vía.
- Se sugiere guiar la elección de sede arbitral o jurisdiccional, orientando al grupo a considerar lo siguiente:
    - Domicilio de las partes
    - Lugar de ejecución del contrato
    - Ley aplicable (*lex arbitri* o legislación procesal mercantil mexicana)
    - Instituciones arbitrales posibles (ICC, CANACO, CAM, LCIA, etcétera)

- Se recomienda fomentar el uso de recursos actualizados, como normativas sobre firma electrónica, smart contracts, blockchain en Derecho mercantil, y reglas de arbitraje disponibles públicamente.
- Se sugiere asignar al menos una sesión de tutoría o revisión intermedia, donde los equipos presenten verbalmente su caso hipotético y estrategia, y reciban retroalimentación del docente sobre la coherencia jurídica y procesal.
- Se recomienda utilizar criterios de evaluación como los siguientes:
    - Originalidad y relevancia del caso planteado
    - Identificación clara y precisa de problemas jurídicos
    - Solidez de la estrategia procesal propuesta
    - Viabilidad de la sede y reglas sugeridas
    - Claridad argumentativa y técnica del documento entregado
- Se sugiere reforzar que este avance es preparatorio del reto final, por lo que debe sentar las bases documentales, analíticas y estratégicas que serán desarrolladas en la etapa de solución integral del caso.

**Semana 5**

**Temas:**

**10. Juicio ejecutivo mercantil**

**11. Juicio oral mercantil**

**Sugerencias didácticas por tema**

**Tema 10. Juicio ejecutivo mercantil**

- **Esquema visual del procedimiento**: expón las etapas del juicio mediante una línea del tiempo o diagrama de flujo. Incluye demanda, auto de requerimiento de pago, embargo, emplazamiento, contestación, pruebas, sentencia y ejecución.
- **Caso práctico inicial**: presenta un ejemplo breve (por ejemplo, un pagaré vencido) para que los aprendedores identifiquen si procede la vía ejecutiva mercantil y qué documentos la respaldan.
- **Simulación escrita**: en equipos, pide redactar una demanda ejecutiva mercantil simplificada, incluyendo los elementos formales y procesales necesarios.

**Tema 11. Juicio oral mercantil**

- **Visualización del proceso**: presenta un esquema de las fases del juicio oral mercantil: demanda, contestación, audiencia preliminar, audiencia de juicio, sentencia.
- **Análisis audiovisual**: proyecta un fragmento de una audiencia real o simulada. Pausa en momentos clave para discutir el desarrollo procesal, los roles de cada parte y las formalidades orales.
- **Ensayo de audiencia**: organiza una simulación de audiencia preliminar o de juicio, asignando roles (juez, partes, abogados, testigos). Utiliza un caso base y una guía de actuación para cada rol.

**Notas para el profesor impartidor correspondientes a la actividad 4.**

- Se recomienda iniciar la actividad con una explicación clara de las etapas del juicio oral mercantil, resaltando su estructura: demanda, contestación, audiencia preliminar, audiencia de juicio, pruebas, alegatos y sentencia. Se pueden usar esquemas visuales o una línea de tiempo procesal.
- Se sugiere proporcionar un caso base o permitir que los equipos diseñen uno, siempre que incluya lo siguiente:
    - Un conflicto mercantil claro (incumplimiento de contrato, cobro de pagaré, etcétera)
    - Documentación probatoria relevante
    - Elementos que permitan discutir jurisdicción, competencia y carga probatoria
- Se recomienda dividir al grupo en equipos con roles asignados, tales como los siguientes:
    - Actor y abogado
    - Demandado y abogado
    - Juez o tribunal simulado
    - Secretario de acuerdos/personal de apoyo
- Se sugiere establecer un cronograma de trabajo estructurado por fases procesales, para la elaboración del expediente simulado:
    - Fase escrita: demanda, contestación y pruebas
    - Fase oral: simulación de audiencia preliminar y de juicio
    - Sentencia: proyecto de resolución judicial con estructura formal
- Se recomienda brindar ejemplos o formatos guía para cada documento procesal, respetando los criterios del Código de Comercio y los lineamientos del juicio oral mercantil.
- Se sugiere entrenar a los aprendedores en habilidades de litigación oral, tales como las siguientes:

  - Técnicas de interrogatorio y contrainterrogatorio
  - Alegatos de apertura y clausura
  - Argumentación jurídica oral y uso de lenguaje claro

    Esto puede realizarse con micro prácticas previas o en simulacros.
- Se recomienda grabar la simulación de audiencia con formalidad, procurando un entorno adecuado y estableciendo un protocolo básico (orden, tiempos, turnos de intervención, uso de lenguaje jurídico, etcétera).
- Se sugiere que el proyecto de resolución judicial se elabore siguiendo una estructura formal:
  - Antecedentes procesales
  - Hechos probados
  - Consideraciones jurídicas de fondo
  - Resolutivos claros y fundamentados
- Se recomienda aplicar una rúbrica de evaluación integral, con criterios como los siguientes:
  - Coherencia jurídica del caso y el expediente
  - Dominio procesal en la simulación
  - Calidad argumentativa de la resolución
  - Trabajo en equipo y preparación
  - Claridad en la exposición oral
- Se sugiere cerrar la actividad con una sesión de análisis posaudiencia, donde se reflexione sobre lo siguiente:
  - Fortalezas y áreas de mejora en la litigación simulada
  - Rigurosidad jurídica del proceso y del fallo
  - Valor de las audiencias orales en el acceso a la justicia

**Semana 6**

**Temas:**

**12. Solución alternativa de controversias en materia mercantil**

**13. Contratación electrónica y nuevas tecnologías**

**14. Nuevas tendencias del derecho mercantil**

**Sugerencias didácticas por tema**

**Tema 12. Solución alternativa de controversias en materia mercantil**

- **Análisis reflexivo**: solicita a los aprendedores que expliquen en qué casos es más conveniente optar por **mediación, conciliación o arbitraje**,

considerando factores como costos, duración, confidencialidad y voluntad de las partes.

- **Estudio de casos reales**: presenta ejemplos de **arbitrajes comerciales reales** llevados por organismos como la **ICC (International Chamber of Commerce)** o **CANACO**, e invita a discutir sus resultados y ventajas frente al juicio ordinario.
- **Simulación práctica**: realiza una práctica breve de **mediación, conciliación y arbitraje**, asignando roles (partes en conflicto, mediador, árbitro, etc.) para que los aprendedores vivan la dinámica y comprendan los procedimientos básicos de cada mecanismo.

**Tema 13. Contratación electrónica y nuevas tecnologías**

- **Conexión con la experiencia personal**: pide a los aprendedores que compartan una **compra electrónica reciente** y discutan los elementos jurídicos implicados (consentimiento digital, condiciones generales, responsabilidad, derechos del consumidor).
- **Análisis documental**: solicita que analicen **contratos electrónicos reales**, como los **términos y condiciones** de plataformas como Amazon, Uber, Netflix o Mercado Libre, identificando sus cláusulas clave.
- **Investigación colaborativa**: divide a los aprendedores en equipos para que investiguen cómo **funciona la firma electrónica avanzada en México**, con base en la Ley de Firma Electrónica Avanzada, el Código de Comercio y otras normas aplicables, y presenten sus conclusiones en clase.

**Tema 14. Nuevas tendencias del Derecho mercantil**

- **Exploración temática**: organiza al grupo en tres equipos temáticos para investigar y exponer lo siguiente:
    - **FinTech** (tecnología financiera y su regulación)
    - **Criptoactivos** (uso, riesgos, legalidad)
- **Comercio digital** (modelos de negocio en línea, marketplaces, logística)
- **Debate crítico**: promueve un debate estructurado sobre si la **regulación mercantil actual** es suficiente para enfrentar las nuevas tecnologías. Estimula el uso de argumentos técnicos y ejemplos reales.
- **Estudio de caso aplicado**: asigna a cada equipo la investigación de una **empresa FinTech mexicana** (como Clip, Kueski, Konfío, etc.). Deberán evaluar lo siguiente:
    - ¿Qué modelo de negocio utiliza?
    - ¿A qué regulación está sujeta?

- ¿Qué retos legales enfrenta actualmente?

**Notas para el profesor impartidor correspondientes a la actividad 5.**

- Presenta la microcredencial como parte integral del certificado y valórala como una insignia con peso curricular.
- Explica la competencia enfocada en identificar correctamente las etapas del juicio o procedimiento mercantil.
- Fomenta la revisión activa del contenido y el uso de esquemas para entender las fases procesales.
- Promueve el uso estratégico del quiz, invitando a los aprendedores a reflexionar entre intentos.
- Motiva a aplicar lo aprendido en el reto final, incorporando cronogramas, estrategias procesales o roles de audiencia.

**Semana 7**

**Notas para el profesor impartidor correspondientes a la entrega final del reto.**

- Se recomienda iniciar con un repaso breve del reto y del caso hipotético desarrollado en el avance, para que el grupo comprenda que esta entrega representa la integración práctica del conocimiento adquirido en toda la asignatura.
- Se sugiere que el docente enfatice la importancia de la formalidad legal, tanto en la redacción de documentos como en el cumplimiento normativo, resaltando que este ejercicio simula el trabajo de una firma jurídica especializada o de un área legal corporativa.
- Se recomienda proporcionar un esquema claro del acta constitutiva, que incluya lo siguiente:
    - Tipo de sociedad y fundamento legal
    - Denominación social, objeto, duración y domicilio
    - Capital social y forma de aportación
    - Órganos sociales y reglas de funcionamiento
    - Cláusulas especiales (entrada/salida de socios, resolución de conflictos, etcétera)
    - Estatutos sociales completos
- Mención de autorizaciones o requisitos regulatorios, si el giro lo exige.
- Se sugiere que el portafolio jurídico-comercial contenga lo siguiente:
    - Contratos mercantiles clave redactados con base en el caso (compraventa, comisión, arrendamiento financiero, etcétera).
    - Títulos de crédito (letra de cambio, pagaré, cheque), correctamente elaborados y con los elementos exigidos por ley.
    - Mención y aplicación de normas de comercio electrónico y firma digital (Ley de Firma Electrónica Avanzada, Código de Comercio, NOM-151).
    - Referencia a procesos automatizados mediante blockchain, smart contracts o trazabilidad.
- Se recomienda integrar una sección de análisis estratégico para la prevención y resolución de conflictos, que incluya lo siguiente:
    - Cláusulas compromisorias o jurisdiccionales en los contratos.
    - Evaluación de riesgos contractuales y operativos.
    - Justificación del mecanismo elegido (juicio oral mercantil, arbitraje, mediación).
    - Diseño básico del procedimiento: sede, reglas aplicables, instituciones competentes.

- Se sugiere evaluar el rigor jurídico y la creatividad en la propuesta, motivando a los aprendedores a utilizar lenguaje técnico claro, argumentación sólida, y soluciones innovadoras que reflejen comprensión del entorno actual (digitalización, internacionalización, FinTech).
- Se recomienda programar una presentación final de los proyectos, donde los equipos defiendan su propuesta ante el grupo, simulando una asesoría empresarial o una presentación ante potenciales inversionistas o clientes.
- Se sugiere usar una rúbrica de evaluación con criterios como los siguientes:
    - Cumplimiento normativo en la constitución y los estatutos
    - Coherencia e integridad del portafolio jurídico
    - Aplicación adecuada de tecnologías y normativa digital
    - Estrategia efectiva y justificada de resolución de controversias
    - Claridad, técnica y calidad argumentativa del trabajo final
- Se recomienda retroalimentar al grupo destacando las buenas prácticas profesionales reflejadas en sus entregas, así como las áreas que podrían requerir mayor solidez técnica o profundización conceptual.
- Se sugiere cerrar el reto con una reflexión final sobre el papel del abogado mercantil en contextos de cambio tecnológico, enfatizando su rol no solo como operador jurídico, sino como estratega y facilitador del comercio formal y ético.

**Semana 8**

Guiar al aprendedor en la exposición oral de su solución jurídica, articulando con claridad la constitución de la sociedad, el uso de herramientas legales/tecnológicas y la estrategia de resolución de conflictos.

Recomendaciones clave para el profesor:

- Explica la estructura de la presentación (introducción, justificación, contratos y tecnología, resolución de conflictos, cierre).
- Comparte ejemplos visuales o guiones de apoyo.
- Fomenta el uso de lenguaje técnico y argumentación con base jurídica.
- Sugiere usar recursos visuales opcionales (diapositivas o esquemas).
- Ofrece una pauta de autoevaluación antes de la entrega.

Preguntas para guiar al aprendedor:

1. ¿Mi solución está explicada de forma clara y jurídica?
2. ¿La estructura de mi presentación es lógica?
3. ¿Fundamenté legalmente cada decisión?

Retroalimentación sugerida:

- Valora claridad, estructura y fundamentación.
- Corrige omisiones con ejemplos.
- Refuerza la integración de tecnología y estrategias legales.

## Rúbricas

Cada actividad y proyecto se evalúa mediante rúbricas específicas. Puedes consultarlas en la sección "Actividades y Proyectos", dentro del apartado "Criterios de Evaluación" del certificado programado en CANVAS. Estas rúbricas aseguran una retroalimentación clara y consistente, permitiendo a los aprendedores comprender con precisión las expectativas y los aspectos que deben mejorar. Además, al objetivar la calificación, el uso de rúbricas promueve un proceso de evaluación más justo y transparente, sirviendo como una herramienta valiosa tanto para el aprendizaje del aprendedor como para la labor docente.

*"Tecmilenio no guarda relación alguna con las marcas mencionadas como ejemplo. Las marcas son propiedad de sus titulares conforme a la legislación aplicable, estas se utilizan con fines académicos y didácticos, por lo que no existen fines de lucro, relación publicitaria o de patrocinio".*

*Todos los derechos reservados @ Universidad Tecmilenio La obra presentada es propiedad de ENSEÑANZA E INVESTIGACIÓN SUPERIOR A.C. (UNIVERSIDAD TECMILENIO), protegida por la Ley Federal de Derecho de Autor; la alteración o deformación de una obra, así como su reproducción, exhibición o ejecución pública sin el consentimiento de su autor y titular de los derechos correspondientes es constitutivo de un delito tipificado en la Ley Federal de Derechos de Autor, así como en las Leyes Internacionales de Derecho de Autor. El uso de imágenes, fragmentos de videos, fragmentos de eventos culturales, programas y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, es exclusivamente para fines educativos e informativos, y cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por UNIVERSIDAD TECMILENIO. Queda prohibido copiar, reproducir, distribuir, publicar, transmitir, difundir, o en cualquier modo explotar cualquier parte de esta obra sin la autorización previa por escrito de UNIVERSIDAD TECMILENIO. Sin embargo, usted podrá bajar material a su computadora personal para uso exclusivamente personal o educacional y no comercial limitado a una copia por página. No se podrá remover o alterar de la copia ninguna leyenda de Derechos de Autor o la que manifieste la autoría del material.*